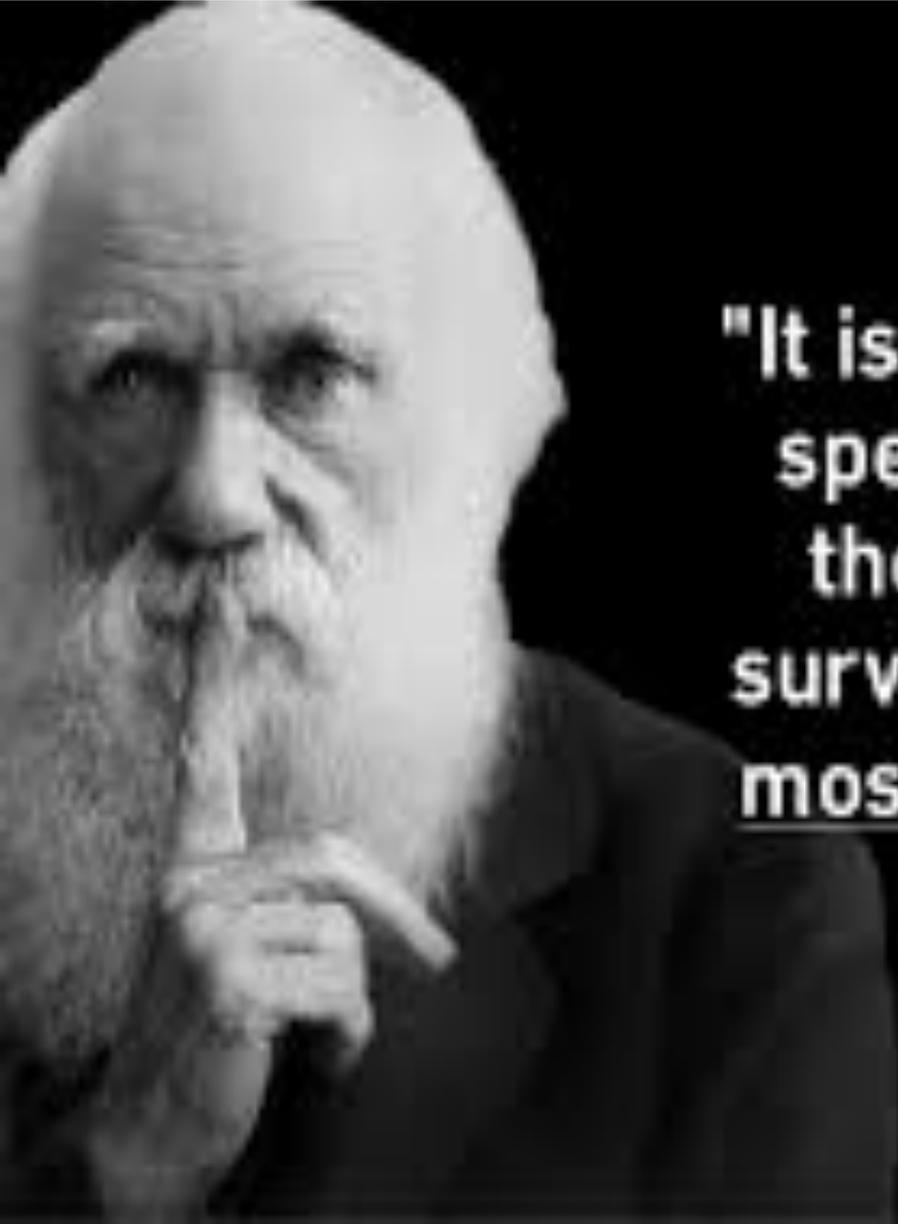




**Stiamo vivendo un cambiamento epocale: vediamolo come un'opportunità epocale**



**"It is not the strongest of the species that survives; nor the most intelligent that survives. It is the one that is most adaptable to change."**

**CHARLES DARWIN**

# Per capire come prosperare in un mondo veloce e complesso è necessario considerare anche un «pensiero laterale»

## Il programma

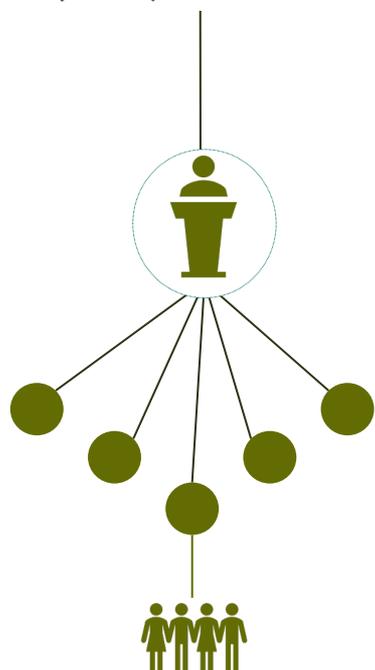


**LANCIA LA SFIDA**

**IXL-CENTER COACH  
GESTISCE I TEAM**

**5 TEAM  
MULTISCIPLINARI**

**20 STUDENTI**



## I risultati



**BUSINESS  
OPPORTUNITIES**

Oltre 500 Informazioni su trend e aspettative del mercato (ricerca primaria e secondaria)



**FIELDS OF PLAY**

15 – 20 Idee di soluzione alla sfida posta



**SERVICE  
CONCEPTS**

Approfondimento di 5 – 8 idee in concetti di soluzione alla sfida posta

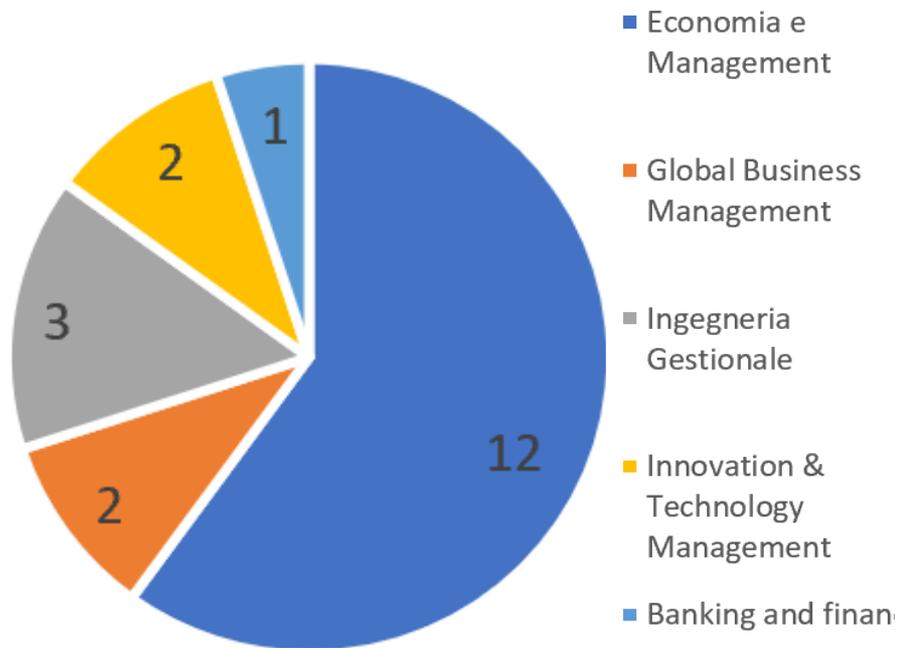


**IMPLEMENTAZIONE**

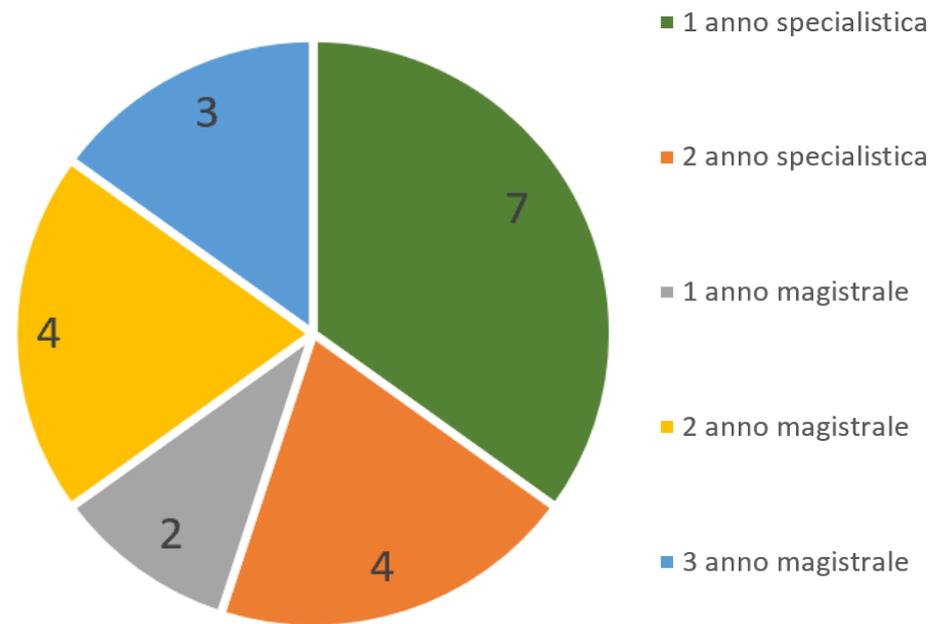
20 talenti che possono supportare l'implementazione negli studi

# I team sono stati composti in modo da garantire una multidisciplinarietà

## PERCORSO DI STUDIO



## ANNO DI STUDIO



# I team seguiranno un processo di «creative problem solving» definito da Forbes tra i 20 migliori che prevede tre fasi di allineamento con AIDC

16.10.19:  
Lancio sfida

21.11.19:  
Presentazione prime idee  
di soluzione

17.12.19:  
Presentazione  
concetti

21.01.20:  
Presentazione  
finale



★ Presentazione output e allineamento con «steering committee» AIDC

# La sfida da risolvere

## LA SITUAZIONE ATTUALE:

- I dottori commercialisti sono un caposaldo del sistema imprenditoriale/aziendale italiano;
- L'importanza del dottore commercialista, per competenze tecniche, formazione culturale e tradizione funge molto spesso da «angelo custode» dell'imprenditore/manager;
- La complessità del sistema normativo italiano ha spinto molti studi a specializzarsi su servizi specifici;
- La differenza dimensionale degli studi e la focalizzazione su servizi specifici rende difficile definire «lo studio di commercialisti tipo»;
- I commercialisti spesso hanno accesso a molte informazioni e dati di diversa natura sui loro clienti che probabilmente potrebbero essere usati per offrire nuovi servizi professionali ad alto valore aggiunto.

## LE COMPLESSITÀ ATTUALI E QUELLE ALL'ORIZZONTE:

- Cambiamenti economici, politici, sociali e tecnologici (digitalizzazione) sempre più richiedono un adattamento dei servizi professionali offerti e dei «service models» degli studi;
- La crescente concorrenza (tra studi professionali ma non solo, basti pensare a società di consulenza, banche, start-up, società di revisione ecc.) e la spinta all'innovazione si ritiene avrà un impatto significativo sugli studi di piccole dimensioni e sulla loro capacità di competere sul mercato;
- Nel tempo alcuni ambiti di intervento tipico (es. compliance fiscale) hanno perso appeal e non vengono più percepiti come servizi ad alto valore aggiunto;
- Nuove norme (es. crisi di impresa) aumentano la responsabilità del dottore commercialista.

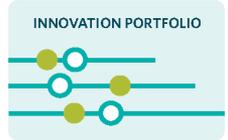
**QUALI POTREBBERO ESSERE LE ASPETTATIVE DELLE IMPRESE NEI PROSSIMI CINQUE ANNI NEI CONFRONTI DELLA PROFESSIONE DEL DOTTORE COMMERCIALISTA E COME, CONCRETAMENTE, QUESTE ASPETTATIVE POTRANNO ESSERE SODDISFATTE?**

La sfida alla quale trovare una soluzione

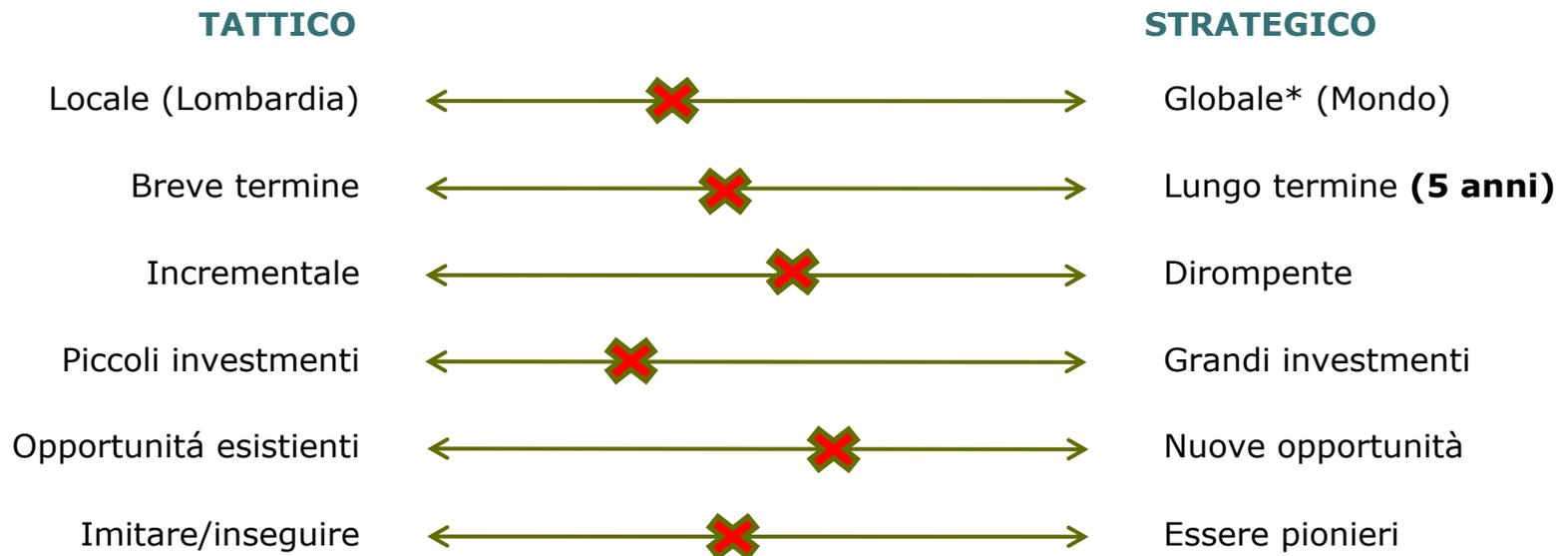
Senza sfide  
la vita è una routine,  
una lenta agonia.  
Albert Einstein

**QUALI POTREBBERO ESSERE LE ASPETTATIVE DELLE IMPRESE  
NEI PROSSIMI CINQUE ANNI NEI CONFRONTI DELLA PROFESSIONE  
DEL DOTTORE COMMERCIALISTA E COME, CONCRETAMENTE,  
QUESTE ASPETTATIVE POTRANNO ESSERE SODDISFATTE?**

# In quali opportunità si ritiene opportuno/desiderabile investire?



## In quali forme di innovazione é ammesso innovare?



\* Già oggi studi offrono servizi ad aziende italiane attive in mercati esteri e ad aziende estere con interessi in Italia



IN BOCCA AL LUPO E CHE VINCA IL MIGLIORE!

**Massimo Andriolo**

Partner

+39-335-6941111

massimo.andriolo@ixl-center.com

www.ixl-center.com

*Follow us on...*



@IXL\_Center